

EUGENI AGUILO

Stigler y la Organización Industrial

INTRODUCCION

Con frecuencia, la designación de un Premio Nobel no solo permite la posibilidad de explicar con mayor o menor profundidad sus aportaciones fundamentales, sino también el contexto intelectual en el que lleva a cabo su labor. Esto resulta ser especialmente cierto en el caso de Stigler, ya que durante muchos años ha estado ligado como investigador y docente a la Universidad de Chicago con todas las implicaciones que ello posee. Su entrada se produjo dos años después de que en 1946 fuese entrevistado por el Presidente de la Universidad a solicitud del Departamento de Economía, sin ser aceptada la propuesta. En aquel momento, fue contratado el Profesor Friedman para cubrir dicha vacante¹.

Aunque cualquier investigador que estuviese plenamente de acuerdo con el pensamiento de Stigler y la Escuela de Chicago, afirmaría que su preocupación básica reside en el análisis de los fundamentos teóricos de las leyes que explican el funcionamiento del sistema económico, lo cierto es que sin contradecir este principio, la obra de Stigler se sitúa en los campos de la Organización Industrial y la Historia del

1. Este detalle lo explica M. W. Reder, "Chicago Economics: Performance and Change", *Journal of Economic Literature*, 1982.

Pensamiento Económico². Tal como se indica en el título del presente artículo, el tema del que me ocupo estará referido solamente a la Organización Industrial, aunque habrá que hacer alguna mención a sus escritos de Historia del Pensamiento Económico, para analizar determinadas opiniones inspiradas en las de economistas de otras épocas. En este sentido, la obra de Stigler apela continuamente a los principios básicos formulados por Adam Smith, que según su opinión es el economista más importante de todos los tiempos.

Antes de ofrecer una panorámica de su pensamiento, deberíamos hacer algunas indicaciones sobre el estado actual de las tendencias existentes en esta relativamente moderna disciplina de la Organización Industrial. Como es bien sabido su nacimiento se sitúa en la década de los treinta, básicamente por los estudios surgidos en la Universidad de Harvard y cuya paternidad corresponde a Chamberlin y Mason. Tomando como punto de partida estas aportaciones, se ha dado paso a la existencia de una tendencia que aún hoy se mantiene y que defiende que esta disciplina tiene como misión analizar la influencia de la estructura de los mercados sobre la conducta observada, lo que a su vez incidirá en la adecuación de su funcionamiento a los principios de optimalidad definidos en el análisis teórico. En este sentido, los estudios de Bain y el enfoque adoptado por una parte importante de los manuales sobre el tema, se corresponderían con esta tendencia. Como contraposición a ésta y en línea con la pugna mantenida con Harvard, la Escuela de Chicago y fundamentalmente el Profesor Stigler encabezan una corriente de pensamiento cuyo objetivo sería desarrollar una auténtica teoría de los precios aplicada a partir de un sistema lógico deductivo. En este sentido, la Organización Industrial sería la extensión lógica del análisis de las leyes del funcionamiento del sistema a través de la teoría de los precios, con un énfasis destacado en la contrastación empírica, que ha sido, como iremos viendo, una constante en la obra de Stigler.

Por otra parte, habría que destacar la tendencia surgida en la década de los setenta y cuyo lejano precedente sería el artículo seminal de Coase, "La Naturaleza de la Empresa" aparecido en 1937, en el que se pretende aplicar el análisis tradicional del comportamiento de las empresas en el mercado a la actividad dentro de la propia empresa. En esta línea Alchian y sobre todo Williamson³ han investigado la estruc-

2. Sus aportaciones a la Historia del Pensamiento Económico se encuentran en su libro *Production and Distribution Theories*, McMillan, 1951, y en una recopilación de sus artículos escritos en distintas épocas y referidos a una amplia variedad de temas, cuyo título es, *Essays in the History of Economics*, The University of Chicago Press, 1965.

3. Una obra destacada de este autor que recoge el pensamiento de esta tendencia es, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, McMillan Publishing Co. 1975.

tura interna de las empresas y su organización, para averiguar, a través de las transacciones jerárquicas propias de una unidad económica, las causas de la sustitución del mercado por dicha organización interna. También cabría citar, la reciente aparición de una corriente de opinión que propondría desbancar el paradigma estructura-conducta-funcionamiento que afirma que los beneficios son el resultado ex-post de la estructura monopolista de un mercado, por la idea procedente del pensamiento austriaco desarrollado por Mises, Hayek y posteriormente por Kierner, según la cual el beneficio procede ex-ante de la actividad empresarial⁴. Por analogía con el movimiento en el espacio, el término equilibrio es aplicado erróneamente a los movimientos temporales, por lo que en este último caso, siguiendo a Hicks, hay que sustituir el concepto de equilibrio por el de catalaxia. En una catalaxia, los beneficios en vez de ser la respuesta a una estructura de mercado monopolista es la señal que alerta a los empresarios en la necesidad de satisfacer los gustos de los consumidores. Solo el mantenimiento a largo plazo de una situación de beneficios, debería ser analizada por las políticas antitrust.

Una vez expuesta esta breve panorámica del estado actual de la disciplina en la que se ubica nuestro Premio Nobel, podemos empezar a describir algunos aspectos de su pensamiento. No resulta extraño el hecho de que hayamos afirmado, que el punto de partida de la corriente de pensamiento que encabeza Stigler sea el análisis teórico del funcionamiento del sistema de precios. Efectivamente, Stigler apela costamente a él, en su calidad de columna vertebral de las leyes que rigen el proceso económico. Para dar a conocer y divulgar esta idea, publica y reedita su conocido manual, cuyo título no es otro que el de la *Teoría de los Precios*⁵, manual que es un prodigio de la forma como a través de la letra escrita se puede introducir a los interesados en los mecanismos económicos fundamentales, con tanta sencillez y profundidad.

Y es que Stigler ha hecho gala a través de toda su obra de una intuitiva facilidad en el descubrimiento de las causas que explican la realidad. Desde su teoría del oligopolio hasta su análisis de los problemas de la información pasando por la técnica del "superviviente", que analizaremos más adelante, son ejemplos de lo que acabamos de decir y en los que el estudioso que los analiza se sorprende de no haber sido él al que, en alguna ocasión, se le haya ocurrido imaginar tan intuitivas y racionales explicaciones. Junto a esto, se une un estilo que muestra cierto desenfado y que, a veces, no está exento de un nivel

4. Este enfoque lo expone W. Duncan Reekie en su obra, *Industry, Prices and Markets*, Philip Allan, 1979.

5. G.J. Stigler, *The Theory of Prices*, McMillan, 1966, 3a Edición. Traducción castellana de Ed. Revista de Derecho Privado, 1968.

significativo de ironía. Sus críticas a Galbraith por su teoría del poder compensador y a Pigou en su clasificación de los distintos tipos de externalidades, serían solo dos ejemplos de esta crítica, destinada en este caso a los profesionales de la economía, con indudables tintes irónicos⁶.

Parece innecesario señalar que Stigler contempla al sistema de libre empresa en el mercado y al principio smithiano de que la persecución del propio interés es lo mejor para el interés general, como los principios últimos del funcionamiento del proceso económico en particular y de la actividad humana en general. En su recopilación de escritos sobre distintos temas, *The Intellectual and the Market Place*⁷, proclama: "La inmensa proliferación de educación general, de progreso científico y de democracia son todos coincidentes en tiempo y lugar con la aparición del sistema de organización de mercado de libre empresa. Creo que esta coincidencia no fue accidental: el progreso económico de los últimos tres siglos fue la causa y el efecto de este crecimiento generalizado de la libertad" (p. 98). En su discurso presidencial pronunciado en la Reunión Anual de la American Economic Association en 1964⁸ dedica una parte importante al pensamiento de Smith para destacar su confianza en la libertad individual cuando los sujetos, al perseguir su propio bienestar, consiguen una asignación socialmente óptima de los recursos⁹.

Y aquí surge el gran desafío de Stigler. Para él, no se trata de defender a priori estos principios, sino de demostrar si su aplicación resulta más ventajosa que la intervención del Estado en la vida pública. Intervención que, por otra parte, ha sido una constante desde que Adam Smith hace doscientos años, le negara sus ventajas en su acción sobre el sistema económico. Es decir, el planteamiento científico de Stigler pretende ser la respuesta a las preguntas que él mismo se hacía en su discurso presidencial: "¿En qué se fundamenta la creencia de los economistas según la cual se afirmaría que están bien dotados

6. Nos estamos refiriendo respectivamente a su artículo "The Economist Plays With Blocs" *American Economic Review*, 1954 y al Capítulo 7, titulado "The Economists Traditional Theory of the Economic Functions of the State" de su libro *The Citizen and the State, Essays on Regulation*, The University of Chicago Press, 1975.

7. G.J. Stigler, *The Intellectual and the Market Place and Other Essays*, McMillan, 1963.

8. Publicado en *The American Economic Review*, 1965 y reproducido *The Citizen and the State...*, op. cit., supra (6).

9. En un reciente artículo, "The Successes and Failures of Professor Smith", *Journal of Political Economy*, 1976, afirma que: "Smith obtuvo un triunfo importante y arrollador: situar en el centro de la economía el análisis sistemático del comportamiento de los individuos que persiguen su propio interés, bajo condiciones de competencia" (p.1201). Además de este éxito, Smith obtuvo otros tres: su análisis de las diferencias según ocupaciones de salarios y beneficios, su ataque al mercantilismo y su teoría del fondo de salarios.

para ofrecer útiles consejos sobre las funciones propias del Estado? ...¿Mediante qué métodos los economistas que favorecieron el control estatal de los ferrocarriles, de los mercados de valores..., demostraron que así funcionaba mejor? ¿Cómo un economista adquiere tanta confianza en lo acertado de una política de libre cambio o de estabilización fiscal como la que posee en las leyes de los rendimientos decrecientes o de la propensión de los empresarios a maximizar beneficios?.. (p. 39)¹⁰

La respuesta a este tipo de preguntas constituye la misión de los economistas, cuyo problema más importante es que "desconocemos la relación entre las políticas que adoptamos y los efectos que estas políticas deberían alcanzar cuando fueron formuladas" (p. 24)¹¹. Precisamente, en el discurso presidencial llega a afirmar que Smith es excesivamente dogmático cuando manifiesta que su gran preferencia por la actividad económica privada se debe a su profunda desconfianza en el Estado. El economista no puede ofrecer una opinión tan drástica sin poseer una determinada constatación empírica sobre el resultado de las políticas. En muchos casos las propuestas reguladoras no han gozado de este análisis.

En un artículo reciente¹², Stigler profundiza en el estudio de la misión que debe cumplir el economista en la sociedad. En primer lugar, debe dar a conocer el funcionamiento del sistema económico, con la pretensión de explicar la relación entre una determinada acción y sus consecuencias. Y, en segundo lugar, "debe proponer y defender las políticas económicas que favorezcan a los grupos grandes o pequeños de la comunidad" (p. 350), en el bien entendido que "el leader de un grupo ejerce una determinada influencia sobre su grupo, mientras que el investigador obliga a todos los grupos a tener en cuenta sus descubrimientos" (p.351). Sin embargo, Stigler sostiene que el economista ejerce una influencia escasamente perceptible sobre la sociedad en que vive. Anteriormente, en otro trabajo¹³ se había referido al hecho de que nos falta mucho para llegar a entender el funcionamiento de la economía y para saber lo que debe hacerse con el fin de mejorar este funcionamiento. Por ello no resulta extraño que nuestro Premio Nobel dijera en este trabajo, cuando aún no se concedían estos premios a los economistas, lo siguiente: "Mr. Nobel habría estado más acertado, si hubiese destinado sus premios a las ciencias sociales para dramatizar la existencia de un objetivo humano difícil de conseguir: el llegar a

10. G.J. Stigler, *The Citizen and the State...*, op. cit., supra (6).

11. G.J. Stigler, "The Tactics of Economic Reform", *Graduate School of Business, University of Chicago, Selected Paper* nº 13, 1964. Reproducido en *The Citizen and the State...* op. cit. supra (6).

12. G.J. Stigler, "Do Economists Matter?" *Southern Economic Journal*, 1976.

13. G.J. Stigler, "The Tactics of Economic Reform" op. cit., supra (11).

una sociedad civilizada". Por lo visto, la Academia Sueca le hizo caso otorgándole a él y a otros economistas tan preciado galardón.

Esta concepción sobre el modo de actuar del investigador social, le ha llevado a sostener algunas diferencias con su colega Friedman, tal como nos recuerda Reder¹⁴. Es de sobras conocido, que Friedman ha compaginado sus investigaciones científicas con un interés inusitado por las propuestas de determinadas reformas económicas, que pueden ir desde aplicar un sistema de vales educativos a proponer la necesidad de la formación de un ejército de voluntarios. La pretensión final es la de sustituir la acción gubernamental por el sistema de precios. Sin embargo, Stigler afirma que el economista debe llevar a cabo sus recomendaciones teniendo en cuenta las posibilidades prácticas de aplicación de las políticas, cosa que Friedman deja bastante de lado. En este sentido, el proceso de toma de decisión es una variable endógena en el modelo, como veremos en el análisis de la regulación industrial que Stigler lleva a cabo. Afortunadamente, como afirma el propio Reder, "el afecto y el buen sentido han impedido serias desavenencias intelectuales que pudieran provocar cualquier ruptura en las relaciones personales entre Friedman y Stigler" (p. 26).

Aún considerando la necesidad de investigar el resultado de las diferentes opiniones de política económica y las propias posibilidades de aplicación a partir del contexto político, Stigler no deja de dar sus consejos en un contexto en el que no se puede negar, como afirma Reder, "que la adversión a la actividad gubernamental presenta en la subcultura de Chicago sigue siendo fuerte" (p.26). El mismo nos recuerda¹⁵ que su amigo Robert Fogel le dijo que era marxista, seguramente por el papel que otorga a los economistas como portavoces de grupos sociales importantes, a lo que Stigler contestó que "si él fuera marxista, Carlos no sería un buen marxista" (p.351). Hay que precisar que sus consejos han pretendido ser el resultado de un previo análisis de verificación empírica. Desde su crítica a la ley de salarios mínimos¹⁶ por sus efectos nocivos sobre el empleo, Stigler ha seguido enjuiciando las propuestas de los reformadores sociales ante los posibles resultados de las actividades intervencionistas.

Sin embargo, hay que insistir en su prejuicio contra el intervencionismo, porque en definitiva el favorecer el propio interés puede ser la mejor reforma económica. Aquí cabría citar como ejemplo, su análisis de la legislación contra accidentes en las empresas¹⁷, que, como mínimo

14. M.W. Reder. "Chicago Economics...", op. cit., supra (1).

15. G.J. Stigler, "Do Economists Matter?" op. cit. supra (12).

16. G.J. Stigler, "The Economics of Minimum Wages Legislation", *The American Economic Review*, 1976.

17. G.J. Stigler, "The Tactics of Economic Reform", op. cit., supra (11).

deja bastante perplejo a los economistas que poseemos "tics" intervencionistas, por haber sido educados en la época de los "reformadores" Keynesianos. En primer lugar, expone las posibles causas de los accidentes, que son: negligencia de un trabajador o un compañero, ocupar un puesto peligroso y la mala fortuna. La reducción de accidentes ha sido generalmente encomendada a una normativa que, a través de la sanción penal, tiende a prevenirlos. Pero ¿no sería mejor cargar los costes total o parcialmente sobre los causantes para generar los necesarios incentivos?. Evidentemente, lo primero que plantea Stigler son los problemas financieros que se le pueden presentar a empresarios y trabajadores si se produce un accidente. Los empresarios tienen la opción de contratar un seguro, aunque no nos aclare el hecho de que el seguro puede tener consecuencias negativas sobre el incentivo empresarial. En cuanto al trabajador, lo único que cabe pensar es que no parece probable que la mayoría de los hijos de los trabajadores en la sociedad americana puedan pasar hambre por un acontecimiento de este tipo. Menos mal que siguiendo el argumento podemos leer al final que si el accidente es importante el trabajador podría recibir asistencia.

Stigler no da respuesta sobre la opción a tomar, evidentemente porque no existe práctica en aplicar la opción no reguladora. Sin embargo, y aunque la evidencia empírica no le puede proporcionar en este caso la respuesta, no se resiste a situarse en el mismo nivel que Friedman cuando predice que la utilización de incentivos donde haya podido aplicarse, sería mucho más efectiva que la legislación sobre normas de seguridad. Su predicción se basa en que el sistema de precios ha sido muy efectivo en otros muchos tipos de problemas. Quizás la única diferencia con Friedman es que éste afirmaría rotundamente la necesidad de un sistema de incentivos, mientras que Stigler solo hace la predicción. En definitiva, hay una necesidad de divulgación de no intervencionismo, que está tan plenamente asumida, que ha pasado a formar parte de la subcultura de Chicago, como antes se aludía.

En el análisis de los efectos de la regulación, nos interesa hacer hincapié en el tema de la regulación industrial, que ha estado presente en muchas de las manifestaciones de Stigler. En un importante artículo¹⁸, nos empieza ofreciendo los dos puntos de vista alternativos sobre la regulación industrial. Por una parte se considera que la regulación ha sido instituida con el fin de favorecer al público en general o al menos a una parte significativa. Por otra parte, puede ser el resultado de un proceso político que constituye un desafío para cualquier tipo de explicación racional, al mezclarse diferentes intereses que pueden dar

18.G.J. Stigler, "The Theory of Economic Regulation" *Bell Journal of Economics and Management Sciences*, 1971. Reproducido en *The citizen and the State...*, op. cit., supra(6).

lugar a resultados de alto valor moral o, por el contrario, a la satisfacción de los más vulgares intereses. En este contexto, la regulación podría ser objeto de un estudio referido a las causas que llevan a las industrias a satisfacer sus propios intereses y que conducen al Estado a aplicarlas con fines ajenos al interés general.

La industria puede estar sometida a diferentes tipos de regulación. Uno de ellos sería la percepción de subsidios, que no es muy utilizado por la industria para obtener beneficios del gobierno, ya que resulta difícil limitar el número de los subsidiados. Una segunda forma sería el control de entrada de nuevos rivales, que será puesta en práctica cuando la industria o un tipo de ocupación concreta tenga suficiente poder político. Una variante de esta fórmula sería la aplicación de aranceles proteccionistas. En tercer lugar, habría que citar las medidas que afectan a los sustitutivos y complementarios, es decir a aquellas que satisfacen, por ejemplo, a los productores de mantequilla, al aplicarse medidas que perjudiquen a los productores de margarina y que favorezcan a los de pan. Finalmente existe la regulación de precios que puede ser deseada incluso por las industrias que poseen control de entrada.

Para obtener una regulación favorable, es preciso conocer la naturaleza del proceso político democrático, cuyo funcionamiento le lleva a Stigler a la conclusión de que el resultado del proceso de demanda de regulación será positivo para las industrias y desfavorable para la comunidad, si aquellas poseen una magnitud relativamente importante de votos y de recursos para, entre otras cosas, financiar campañas electorales. En este mismo sentido tan poco favorable para los sistemas de representación democrática, Stigler afirma que el proceso político democrático demanda para las personas o sus representantes la simultaneidad de la decisión y permite el voto a los no afectados por el problema, lo que no ocurre cuando es el mercado el que toma una decisión. Resulta difícil generar una actividad antiregulatoria, ya que los costes de la política de regulación se dividen entre mucha gente a través de los impuestos y no crean los incentivos necesarios para buscar información. En un artículo publicado poco tiempo después¹⁹, se propone matizar la influencia que pueden tener los organismos reguladores, al distinguir entre aquellos organismos que poseen el carácter de auténticos instrumentos de las industrias reguladas, de los que regulan una multiplicidad de industrias u ocupaciones, como los organismos encargados de aplicar las leyes antimonopolio o de controlar la calidad de los productos de consumo. Observa que estos últimos están mucho

19.G.J. Stigler, "The Process of Economic Regulation" *Antitrust Bulletin*, 17, 1972. Reproducido en *The Citizen and the State...* op. cit., supra (6).

menos burocratizados y que sus políticas no tienden a provocar evidentes situaciones de cartel.

En uno de los últimos capítulos de su obra *The Citizen and the State*²⁰, que no es reproducción de artículos anteriores, Stigler analiza la actividad de los reguladores, llegando a proponer que la regulación puede ser positiva si se aplican los principios del libre funcionamiento del mercado a la propia actividad reguladora, mediante sistemas de incentivos basados fundamentalmente en el hecho de permitir la acción privada en el cumplimiento de su normativa. De este modo, podría eliminarse el control monopolístico que ejercen los propios organismos, facilitaría la obtención de información sobre los incumplimientos de las normas y el control de los reguladores públicos.

Para finalizar con esta parte habría que situar el énfasis en el problema que plantean las situaciones derivadas de las estructuras de mercados monopolistas y su regulación. La visión de Chicago sobre el monopolio²¹, en gran parte inspirada por Stigler, se fundamentaría en el hecho de que la simple apelación a la existencia de monopolios es recibida con escepticismo, y en caso de estar plenamente confirmada, se consideraría como una situación transitoria. Este enfoque tiene estrecha relación con la última de las tendencias en el campo de la Organización Industrial expuestas al principio de este artículo. Lo que en definitiva se está suponiendo es que el monopolio no puede afectar a precios y cantidades en niveles suficientes como para impedir que los productos marginales sean iguales en todos los usos. Ya que una situación de monopolio normalmente no se mantiene a largo plazo, los precios de los factores se aproximarían a los auténticos costes de oportunidad por su utilización.

En un trabajo publicado en 1955²², Stigler ya argumentaba la existencia limitada de casos en los que debía intervenir la legislación antimonopolio, teniendo en cuenta que tradicionalmente su actuación había sido suficiente para mantener un nivel de competitividad aceptable en la economía americana. Así mismo, propone la necesidad de la existencia de criterios a partir de los cuales se deba presumir la necesidad de la intervención legal. En un estudio posterior²³, desarrolla las causas de esta falta de criterios, al afirmar que: "Nuestra dificultad se basa en un hecho fundamental: no poseemos una teoría del oligo-

20. Op. cit., supra (6), Capítulo 10.

21. Esta visión es la recogida por M.W. Reder, "Chicago Economics..." op. cit., supra (1).

22. G.J. Stigler, "Mergers and Preventive Antitrust Policy", *University of Pennsylvania Law Review*, 1955. Reproducido en *The Organization of Industry*, Richard D. Irwin, 1968.

23. G.J. Stigler, "The Economic Effects of Antitrust Laws", *Journal of Law and Economics*, 1966. Reproducido en *The Organization of Industry*, op. cit., supra (22).

polio generalmente aceptable. Si la tuviéramos, nos diría cuales son los determinantes de una colusión que tuviera, éxito, y, entonces, podríamos investigar los efectos de la Sherman Act sobre estos determinantes. Cuando el suceso que pretendemos analizar es clandestino, no podemos basarnos en la observación directa" (p. 268). Stigler ve en su teoría del oligopolio, descrita más adelante, una salida a este problema. En este mismo artículo, descubre una serie de efectos de las políticas que matizan las consecuencias beneficiosas a las que nos estamos refiriendo. Así la Sherman Act ha tenido un efecto muy modesto sobre la concentración, mientras que la Merger Act de 1950 ha producido consecuencias muy adversas sobre las fusiones horizontales de las grandes sociedades.

A partir de aquí vamos a integrar en cuatro puntos las aportaciones más importantes de Stigler al campo de la Organización Industrial, al margen de las cuestiones de política económica que ya hemos esbozado anteriormente. Estos cuatro grandes apartados son: La economía de la información, las economías de escala, los mercados oligopolistas y las relaciones entre la estructura y la conducta en el mercado.

ECONOMIA DE LA INFORMACION

A principios de la década de los sesenta, Stigler publicó dos importantes artículos²⁴ que en términos generales forman parte del análisis económico de la información. En esta misma época, Coase publicaba en Chicago uno de sus dos artículos seminales, "The Problems of the Social Cost"²⁵, en el que ponía de manifiesto el interés en analizar teóricamente los costes de transacción como fundamento del análisis de las externalidades. Estos costes de transacción incluyen todos los aspectos de la información de diferente naturaleza que se precisan para alcanzar un contrato de intercambio y su control posterior.

A partir de la idea de la información como recurso que posee valor, Stigler estudia las características del fenómeno de la búsqueda en el mercado de productos con el fin de que los compradores (o los vendedores) puedan obtener los mejores precios de los vendedores (o los compradores). Esta noción también se aplica al mercado de trabajo, en el que sus oferentes investigan sobre el empleo que proporciona las mejores condiciones. Señalemos que el análisis de ésta úl-

24. G.J. Stigler, "The Economics of Information", *Journal of Political Economy*, 1961 y "Information in the Labour Market", *Journal of Political Economy*, 1963. Reproducidos en *The Organization of Industry*, op. cit., supra (22).

25. Publicado en el *Journal of Law and Economics*, 1960.

tima cuestión ha sido materia común en los desarrollos recientes sobre los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía, uno de cuyos aspectos primordiales es el tratamiento de las características del mercado de trabajo y las causas del desempleo.

Stigler parte del hecho de que el concepto de "búsqueda" de información se relaciona con el deseo del comprador (o vendedor) de obtener el precio más favorable, lo que le obliga a tratar con diferentes vendedores (o compradores). La dispersión de precios existentes no es fruto únicamente de la heterogeneidad de los productos, sino que también es una manifestación de la ignorancia del mercado. Más complejo resulta desarrollar los mismos principios en el mercado de trabajo ya que la falta de homogeneidad en el caso de los trabajadores es mucho mayor, a lo que se une la presencia de ventajas y desventajas no pecuniarias del puesto de trabajo. Asimismo, Stigler incide en la falta de estabilidad de las condiciones de oferta y demanda de trabajo, como una fuente adicional de dispersión salarial. En este sentido, las rápidas variaciones de los salarios de equilibrio, disminuyen los rendimientos de la búsqueda y, en consecuencia, disminuyen su cuantía, aumentando la dispersión.

No obstante, las aportaciones de Stigler en el terreno de la economía de la información tienen una importancia más relevante para el campo de la Organización Industrial cuando se refiere a la publicidad como un aspecto de la información. Tema que según él es tratado "con una hostilidad que los economistas se reservan normalmente para los aranceles y los monopolios" (p.171)²⁶. La publicidad es considerada como un método moderno de identificación de compradores y vendedores que reduce los costes de búsqueda. A partir de aquí, cuanto mayor sea el volumen de publicidad, mayor será el mercado potencial que recibirá la información, aunque, como afirma Stigler, esta relación se da con rendimientos decrecientes, a partir de un determinado nivel de publicidad.

Al pretender descubrir la proporción λ del número potencial de consumidores (N) que recibe la información, llega a la siguiente expresión:

$$\lambda N = \frac{cN}{1 - (1-c)(1-b)}$$

26.G.J. Stigler, "The Economics of Information", op. cit., supra (24). De cualquier forma, desde que pronunciara esta frase ha existido una gran cantidad de literatura en torno a la publicidad.

siendo b los nuevos clientes que entran en el mercado por primera vez o los que estuvieron en el mercado anteriormente pero habían olvidado el mensaje, y $c = f(a)$, el porcentaje de compradores informados en un determinado período, para un nivel concreto de publicidad a . La conclusión que se obtiene a partir de esta expresión, es que cuanto mayor es b , es decir cuanto mayor es el grado de rotación de la clientela, menor es el efecto de la publicidad informativa y menos publicidad se llevará a cabo.

Este planteamiento de los aspectos informativos de la publicidad, en los que Stigler es pionero, ha sido confirmado en posteriores estudios empíricos²⁷, como ocurre con los rendimientos decrecientes de la frecuencia publicitaria. Por otra parte, el propio Stigler señalaba que, cuando la publicidad informativa resulta muy cara, como ocurre cuando hay pocos compradores potenciales, se deben considerar mecanismos alternativos para poner en contacto a oferentes y demandantes del producto. En este sentido, los mercados de segunda mano ubicados en un espacio físico jugarían perfectamente este papel²⁸.

ECONOMIAS DE ESCALA

a) Su medición.

Si se tuviera que hacer referencia a la aportación más divulgada en toda la obra de Stigler, posiblemente tendríamos que hablar de la medición de las economías de escala y más concretamente de su técnica del "superviviente". En la década de los veinte, se inicia un proceso de debate en torno al problema de los rendimientos crecientes, que trajo consigo, como es bien sabido, el desarrollo de un conjunto de aportaciones transcendentales en el análisis de las situaciones de competencia imperfecta. Una de las consecuencias de todo ello, fue la aparición en la década de los treinta de las aproximaciones empíricas en torno a la nueva disciplina de la Organización Industrial y en concreto la observación de la existencia de economías de escala.

27. En el Capítulo 12 del manual de D.A. Hay y D. J. Morris, *Industrial Economics. Theory and Evidence*, Orford University Press, 1979, se analizan algunos desarrollos empíricos que confirman las tesis de Stigler.

28. Recientemente Stigler ha publicado un artículo junto con G.S. Becker, "De Gustibus non est Disputandum", *The American Economic Review*, 1977, en el que desde una perspectiva muy diferente se analiza la publicidad, junto con otros fenómenos como la adicción y las modas, que podrían considerarse inconsistentes con la estabilidad de los gustos en la teoría del consumo. La explicación alternativa que llevan a cabo ambos autores, es que estos fenómenos no solo están reconciliados con la estabilidad de los gustos, sino que dicha estabilidad produce predicciones más útiles sobre el comportamiento observable.

Estos primeros estudios utilizaban datos de coste, para obtener directamente los costes medios y la forma de su curva. Hasta bien entrada la década de los cincuenta, éste era el único método aplicado. Efectivamente, en esta época se propone la aplicación de métodos "ingenieriles", según los cuales las opiniones de los expertos permitirían diseñar la posición y la forma de las curvas de costes. Tanto este método como el más directo de estimación de costes plantea importantes problemas, que, sin entrar en detalles, se originan por las dificultades de valoración homogénea de los distintos factores en el caso de la estimación de costes y por la falta de una información adecuada en el caso del método "ingenieril".

En este contexto, surge en 1958 la aportación de Stigler²⁹, que se fundamenta en el simple principio de que si existen economías o diseconomías de escala, las empresas con costes más bajos obtendrán una participación de mercado mayor desde una perspectiva temporal. Esto se conseguirá si existe en dicho mercado un grado mínimo de competencia que haga posible las ganancias o pérdidas de participación de las empresas más o menos eficientes respectivamente. La competencia llevará a la selección natural de las empresas con costes menores. El éxito de este método de estimación, reflejado en el hecho de haber sido aplicado en numerosas ocasiones, se fundamenta en su simplicidad, al superar las dificultades iniciales a que se enfrentan los otros métodos.

Sin embargo, sus planteamientos han estado sometidos a diferentes críticas tanto teóricas como empíricas³⁰. A nivel teórico, se ha venido sosteniendo que es necesaria una valoración completa de las causas que determinan el tamaño de las empresas, es decir, las cuestiones relativas a la eficiencia no se ciñen exclusivamente a aspectos de tamaño y coste. Las ventajas que proporciona un tamaño grande pueden ser debidas a las actividades de diversificación, publicidad, etc., en cambio, la reducción de los problemas laborales puede favorecer la existencia de un tamaño reducido. Además, situaciones monopolísticas, regulaciones, etc. pueden influir en la supervivencia de una determinada empresa.

Es preciso señalar que Stigler es consciente de esta situación, cuando se refiere al hecho de que su técnica mide la eficiencia global. Concretamente nos dice: "En este sentido, un tamaño eficiente de la empresa es aquel que se enfrenta a todos y cada uno de los problemas que tiene planteados una empresa: relaciones laborales tensas, rápidas innovaciones, regulaciones públicas, mercados exteriores inestables, entre

29. G.J. Stigler, "The Economies of Scale". *Journal of Law and Economics*, 1958. Reproducido en *The Organization of Industry*, op. cit., supra (22).

30. Estas críticas están recogidas en los manuales de D.A. Hay y D.J. Morris, *Industrial Economics...*, op. cit., supra (27). Capítulo 2 y F.M. Scherer, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Rand McNally, 1980, 2a Edición. Capítulo 4.

otros. En realidad, este es el significado determinante de la eficiencia desde el punto de vista de la empresa" (p.73)³¹. Sin embargo, como señalan Hay y Morris³², Stigler insiste en que la técnica puede ofrecernos una perspectiva de las economías de escala, ya que en el proceso competitivo, los costes son el elementos fundamental, mientras que los demás elementos juegan un papel secundario. De ser esto cierto, cabría esperar que los cambios en el tamaño se enmarcarían en un proceso temporal tendente a que todas las empresas se situaran en las zonas de tamaños eficientes. El hecho de que esto no ocurra no solo se debe a factores aleatorios, sino a la existencia de situaciones tales como, recursos diferenciados o mercados segmentados que pueden dar lugar a rentas diferenciales. Por lo tanto, el método resultará más eficaz, cuanto más competitivo sea el sector analizado. Sin embargo, en este caso sería más simple interpretar los datos relativos a los costes, haciendo menos necesaria la aplicación de la técnica del "superviviente".

A nivel empírico, hay que señalar que las críticas ya planteadas a este método han obligado a la puesta en práctica de aplicaciones a nivel de planta y no a nivel de empresa, para poder contemplar en mayor medida los aspectos tecnológicos y eliminar las posibles economías pecuniarias. Los resultados obtenidos no han sido del todo satisfactorios. En distintos trabajos se observa que en muchos sectores se obtiene una gama de resultados que no permiten vislumbrar cual es el intervalo de los tamaños eficientes. Además, cuando este intervalo existe, resulta ser muy grande, y en la mayoría de casos es para tamaños reducidos en relación a todo el mercado. Ciertamente, como señala Sherer³³, el comportamiento temporal de las empresas no es estable, lo que produce resultados en la aplicación del método, ciertamente ambiguos. Ello le permite afirmar que la técnica del "superviviente" debería ser utilizada como complemento a la aplicación de otras técnicas más relacionadas con la propia definición de economías de escala. O como afirma McGee³⁴: "el uso inteligente de una forma concreta del método del superviviente, puede ser una de las prácticas más aconsejables, especialmente si se considera que no refleja solamente ventajas de coste, sino también las ventajas de adaptación global: (p.83).

31. G.J. Stigler, "The Economies of Scale", op. cit., supra (29).

32. D.A. Hay y D.J. Morris, *Industrial Economics...*, op. cit. supra (27).

33. F.M. Scherer, *Industrial Market Structure...* op. cit. supra (30).

34. J.S. McGee, "Efficiency and the Economies of Size" en H.J. Godschmid, H.M. Mann y J.F. Weston (eds), *Industrial Concentration: The New Learning*, Little, Brown and Company, 1974.

b) Barreras de Entrada.

Al analizar la importancia teórica de las economías de escala, nos vamos a referir a la relación que, en opinión de Stigler, podría existir entre éste concepto y la barrera de entrada. En el capítulo 6 de su obra *The Organization of Industry*,³⁵ que no es reproducción de ningún otro trabajo anterior, define las barreras de entrada como “un coste de producción que debe ser soportado por una empresa que pretende entrar en una industria y que no lo soporta las empresas que ya están en la industria”. (p.67) Bajo este prisma, el aumento de la producción por las empresas existentes no entra en el concepto de entrada. De ahí que cuando se presenta el ejemplo de la existencia de una sola empresa en la industria con costes decrecientes, Stigler señala que: “Algunos economistas afirmarían que las economías de escala son una barrera de entrada, queriendo expresar el hecho de que dichas economías explican porque no entran nuevas empresas. Si definimos una barrera como un coste mayor para las nuevas empresas, no existen barreras y el tamaño de la empresa está gobernado por las economías de escala y las condiciones de demanda” (p. 67). Es decir, al contrario de lo que tradicionalmente han afirmado muchos economistas siguiendo el precedente de Bain, Stigler considera que las economías de escala no son una barrera de escala y solo afectan a la dimensión de la empresa.

c) Integración Vertical.

A proposito del análisis de las economías de escala, Stigler formuló una auténtica ley que rige los procesos temporales de integración vertical, que ha presidido las discusiones más recientes sobre este problema y, más concretamente, sobre las causas que originan la sustitución del mecanismo del mercado por la organización interna de las empresas.

Stigler parte del famoso principio de Smith que le sirve como título de su artículo³⁶ y que afirma que la división del trabajo está limitada por la amplitud del mercado. Si esto es correcto, debería existir una tendencia hacia situaciones de monopolio. A pesar de ello hasta la década de los veinte no existió un excesivo empeño en reconciliar la competencia con los rendimientos crecientes. Precisamente, Stigler se ha referido³⁷ al principio de la división del trabajo de Smith como uno de sus principios que fueron fallos impropios. Impropios, porque

35. Op. cit., supra (22).

36. G.J. Stigler, “The Division of Labour is Limited by the Extent of the Market” *Journal of Political Economy*, 1951. Reproducido en *The Organization of Industry*, op.cit., supra (22).

37. G.J. Stigler, “The Succeses and Failures...”, op. cit., supra (9).

no se convirtieron en éxito, aunque paradójicamente eran profundos y de gran valor.

Para explicar su planteamiento ante aquella disyuntiva, empieza considerando que la actividad de una empresa puede dividirse en funciones o procesos distintos, pudiendo tener cada uno de ellos una curva de costes medios diferente. Concretamente pone el ejemplo de tres funciones, una con rendimientos crecientes, otra con rendimientos decrecientes y, finalmente, una con la tradicional forma de *U*. A partir de aquí, vuelve a preguntarse por qué la empresa no se especializa explotando la función sometida a rendimientos crecientes y se convierte en un monopolio. La contestación vendría precisamente determinada por el hecho de que las reducidas ventas del producto fabricado en dicho proceso no permiten mantener una empresa especializada. No obstante, la expansión de la industria a lo largo del tiempo permitirá a la empresa su especialización en dicha función sometida a rendimientos crecientes, por lo que se inicia un proceso de desintegración vertical. En definitiva, la desintegración vertical es una de las características de la "industria" en expansión, mientras que la integración vertical se alcanza en la fase contractiva, cuando el mercado ya no es lo suficientemente amplio como para permitir funciones separadas.

El tratamiento del fenómeno de la integración vertical por Stigler, ha sido uno de los puntos iniciales de discusión de la nueva corriente de pensamiento en campo de la Organización Industrial encabezada por Williamson y que hemos citado en los primeros compases de este artículo. Efectivamente, existe una íntima conexión de esta tendencia con el fenómeno de la integración vertical, ya que no solo se basa en el análisis de la estructura de mercado con el fin de obtener una idea de la eficacia de los intercambios y por lo tanto de los fallos del mercado, sino también en la estructura interna de las empresas para calibrar los aspectos de la organización interna y sus límites para efectuar en ellas las transacciones³⁸.

En este sentido, Williamson al contemplar la conclusión de Stigler que afirma que las industrias jóvenes están integradas y cuando crecen se desintegran, no ofrece una razón convincente. Efectivamente, la causa que hace que una empresa no se especialice en una función con rendimientos crecientes es que su producción potencial no es lo suficiente grande como para permitir la existencia de una empresa especializada, pero Williamson reconoce que este hecho no agota las posibilidades de especialización, ya que si existen varias empresas, alguna de ellas podría explotar con ventaja las economías de escala existentes. Para conocer la auténtica razón habría que acudir a los aspectos propios

38. O.E. Williamson, *Markets and Hierarchies...*, op. cit., supra (3).

de la información que fuerzan a una solución de integración. El intercambio supone información y existe el riesgo de que sea incompleta o distorsionada, lo que implica un coste para que esto no se produzca. En este sentido, el intercambio produce dificultades transaccionales, tanto en contratos al contado como a largo plazo. En este último caso surgen problemas de racionalidad limitada producto de la incertidumbre. En el primer caso, surgen componentes aleatorios, cuando el reducido número de oferentes pueden en cualquier momento aplicar a los contratos condiciones monopolistas.

MERCADOS OLIGOPOLISTAS

En el contexto del análisis del oligopolio, Stigler³⁹ publicó en 1947 uno de sus primeros trabajos más conocidos para criticar la teoría del oligopolio de la demanda apuntada, que fue formulada independientemente en el año 1939 por Sweezy y Hall y Hich. Además, es la primera crítica de una importante lista de trabajos de distintos autores que ponen en duda sus conclusiones. Como es bien sabido, esta teoría predice la tendencia a la rigidez de los precios oligopolísticos ante variaciones de los costes y la demanda, siempre que estos cambios no sean excesivamente elevados. Asimismo, se afirma que existe una resistencia a la disminución de precios, ya que el empresario espera que sus rivales seguirán la misma política, anulando los posibles beneficios que obtendrían por dicha disminución.

Stigler verifica empíricamente estas predicciones, en claro ejemplo de lo que es la línea de actuación de la tendencia de Chicago en el campo de la Organización Industrial. Para ello, se analiza la frecuencia de los cambios mensuales de precios en algunos sectores, que en su opinión, son lo suficientemente diferentes como para sugerir que la muestra es generalizable. Su conclusión es que no cabe pensar ni en la posibilidad de existencia del "ángulo" en la curva de demanda dirigida al oligopolista, ni en el hecho de que los cambios de precios se produzcan tal como predice la teoría. Por otra parte, no es racional pensar en la existencia de una situación en la que el empresario, que es el que determina la forma de la curva de demanda, pueda estar desconcertado y no ser capaz de actuar para evitar lo que él ha hecho. La coalición y el liderazgo de precios barométricos son vías de escape utilizadas en la realidad por los oligopolistas. Por otra parte, Stigler observa que en los sectores que se da una situación de monopolio en la que la demanda

39. G.J. Stigler, "The Kinly Oligopoly Demand Curve and Rigid Prices", *Journal of Political Economy*, 1947. Reproducido en G.J. Stigler y K.B. Boulding (eds.) *Readings in Price Theory*, Richard D. Irwin, 1951. Traducción castellana de Ed. Aguilar. 1963.

apuntada es imposible por definición, la rigidez de precios es incluso mayor que en los casos de oligopolio.

Ya hemos señalado que Stigler fué pionero en la crítica a este modelo de la demanda apuntada, cuyas predicciones en torno a la rigidez de precios en el oligopolio llamaron la atención de los economistas. No obstante, este carácter de pionero lo repetiría muy poco tiempo después al comentar⁴⁰ la aportación de Fellner al análisis del oligopolio. Por primera vez, Stigler pone énfasis en el hecho de que los modelos de oligopolio que se habían formulado hasta el presente eran modelos cerrados, que no tenían en cuenta las posibilidades de entrada, es decir, la competencia potencial. Recordemos que la divulgación a nivel de manual de la aportación de Fellner, se basa en su análisis de las dificultades existentes para alcanzar la maximización conjunta de beneficios, como la incertidumbre, las dificultades de coordinación, los diferentes planteamientos frente al riesgo, etc.

Este planteamiento, le sirve a Stigler para criticar las teorías del oligopolio por su preocupación continuada en la forma como trata cada oligopolista a los demás. Es decir, el análisis de las variaciones conjeturales puede dejar de ser una vía fructífera. Por el contrario, la investigación debería encaminarse hacia la averiguación de las causas que hacen que un conjunto de empresas formen un oligopolio y que dicha situación se prolongue a través del tiempo. La vía del análisis de las condiciones de entrada permitiría resolver con mayor facilidad el siempre difícil problema de la indeterminación en el oligopolio. Esta idea dió paso a la formulación por parte de Bain y Mogliani en la misma década de los cincuenta y Sylos-Labini a principios de los sesenta, de un conjunto de aportaciones en torno a las condiciones de entrada, que hoy resultan básicas para el estudio de un tema que ocupa una parte muy importante de los textos sobre Organización Industrial.

Aún desbordando el estricto marco del oligopolio, no debemos olvidar en el contexto de su valoración crítica, sus consideraciones en torno a la competencia monopolística⁴¹. Concretamente, con anterioridad a los análisis que abordan las deficiencias en la determinación del equilibrio en el modelo de Chamberlin y sus consecuencias en el bienestar, Stigler criticó duramente el supuesto de la igualdad de las funciones de demanda y costes de cada empresa, ante una situación en la que se supone la heterogeneidad del producto. Es evidente, que la uniformidad no tiene sentido operativo cuando se está aplicando a

40. G.J. Stigler, "Capitalism and Monopolistic Competition, a discussion", *American Economic Review*, 1950.

41. G.J. Stigler, "Monopolistic Competition in Retrospect" en *Five Lectures on Economic Problems*, MacMillan, 1950. Reproducido en *The Organization of Industry*, op.cit., supra (22).

un conjunto de productos heterogéneos.

Sin embargo, Stigler ha ido más allá del análisis valorativo de los modelos de competencia imperfecta al formular su propia teoría del oligopolio⁴². Frente a las teorías más tradicionales que en su mayoría pretendían demostrar las condiciones de equilibrio de este tipo de mercado en ausencia de coaliciones entre empresas, esta teoría parte de la hipótesis de que los oligopolistas desean alcanzar un acuerdo colusivo que conduzca a la maximización conjunta de beneficios. Por lo tanto, el modelo de Stigler excluye el estudio de las distintas posibilidades de funciones de reacción.

Antes de introducirse en los principales aspectos de su aportación, Stigler nos recuerda que la reconciliación entre los deseos de los oligopolistas de obtener un beneficio monopolístico y los hechos que se producen en la realidad es un problema de control del cumplimiento del acuerdo colusivo, lo que en definitiva se enmarcarían en el contexto de la teoría de la información. Ya hemos afirmado que los aspectos relativos a la difusión y el coste de la información han sido un campo ampliamente desarrollado en la obra de Stigler. Por otra parte, en el desarrollo de su teoría hace hincapié en otro aspecto general relativo al concepto existente de homogeneidad del producto. La homogeneidad normalmente tiene que ver con la semejanza de los productos, que en extremo haría que su elasticidad de sustitución fuese infinita. No obstante, si bien es cierto que dos productos pueden ser iguales para los compradores, estos últimos pueden ser diferentes desde el punto de vista de los vendedores. La probabilidad de repetir la compra, el pronto pago, etc. puede ser diferencias importantes en las características propias de su compromiso de compra por parte de los compradores.

Ciñiéndonos ya a su teoría del oligopolio, Stigler desarrolla los fundamentos de una acción oligopolista que pretende alcanzar una maximización conjunta de beneficios a través de los factores que inciden en las posibilidades de colusión, que se produce no sólo por un acuerdo explícito, sino también por una coordinación espontánea sin acuerdo alguno. Su importancia reside en el hecho de que se analiza el oligopolio en relación a la posibilidad de reducciones secretas de precios.

Efectivamente, el punto de partida se inscribe en el reconocimiento de la posibilidad de obtener mayores beneficios si se rompe el acuerdo mediante una reducción secreta de precios. Teniendo en cuenta esta hipótesis sobre el comportamiento racional de las empresas, es necesario hacer respetar los acuerdos en la medida de lo posible para

42. G.J. Stigler, "A Theory of Oligopoly", *Journal of Political Economy*, 1964. Repro-
ducido en *The Organization of Industry*, op. cit. supra (22).

evitar dichas reducciones. La desaparición de las diferencias de precios está directamente relacionada a la detección de las reducciones secretas, ya que una vez descubiertas se producirá la disminución de precios de los oligopolistas rivales, o la vuelta a las condiciones iniciales por parte de los que rompieron el acuerdo. No obstante, y siguiendo lo afirmado por el propio Stigler, "Si la posibilidad de detectar las desviaciones es débil, es decir, si la desviación de precios se detecta tardiamente y de forma incompleta, la conspiración tiene que reconocer su debilidad: deberán fijarse precios que no estén muy por encima del nivel competitivo, de forma que los alicientes para disminuirlos sean pequeños, o deberán limitar la conspiración a áreas en que el cumplimiento pueda ser más eficiente" (p. 42). En este caso se está refiriendo al reparto del mercado o la asignación de cada comprador a un vendedor, que evidentemente eliminan en gran medida estos alicientes.

La forma de conocer este comportamiento anómalo de un miembro del grupo debe inferirse cuando algún oligopolista observa que pierde parte de su clientela o que otro la está ganando. No obstante hay que señalar que el mercado no es estable y se producen cambios en la cuota de clientes que corresponde a cada empresa por razones distintas a los cambios en los precios. El análisis de este problema es una de las contribuciones de mayor interés que Stigler ha aportado al campo de la Economía Industrial. El camino seguido es el de establecer las condiciones que conducen a la reducción secreta de precios. Una primera confirmación de este comportamiento anormal en el grupo sería el conocimiento de la atracción que existe para que antiguos clientes cambien de vendedor, Pero el problema también reside en los propios clientes que siguiendo leales a sus proveedores pueden comprar más debido a una reducción de precio. En este caso, el incentivo para disminuir precios se reduce cuanto mayor sea el número de clientes por vendedor⁴³ e incrementa cuanto menor sea la probabilidad de repetir una compra. En cuanto al comportamiento de los posibles nuevos clientes, se destacan dos aspectos del incentivo para disminuir precios, es decir, de la mayor dificultad para detectar reducciones secretas de precios. Estos aspectos son evidentes: el incentivo incrementa con el número de vendedores y con la tasa de entrada de nuevos compradores.

Además, Stigler profundiza en el análisis del tamaño de las empresas en el oligopolio. Por esta vía, es el primer economista que lleva a término un planteamiento formal de la relación entre los índices de concentración y una teoría del oligopolio, concretamente, la suya

43. Esta disminución se produce en proporción inversa a la raíz cuadrada del número de compradores.

propia. Posteriormente, otros autores han seguido profundizando en este camino, que sin duda es el más válido para intentar llegar a detectar cuales son los índices que poseen una mayor validez teórica. Para establecer esta singular relación y ciñéndonos únicamente al comportamiento de la clientela antigua⁴⁴, Stigler hace uso de una medida del grado de lealtad de los clientes que ya había utilizado en otras partes de su artículo. Concretamente, supone que P es la probabilidad de que un cliente repita la compra, y viene determinada por el coste de cambiar de vendedor que será menor cuanto más homogéneo sea el producto y mayor la compra del cliente. Por lo tanto, $1 - P$ es la probabilidad de no repetir la compra, es decir, de deslealtad. Si n , es el número de clientes actuales y H , el índice de concentración industrial de Herfindahl la dificultad de preservar la coalición oligopolista vendrá dada por:

$$(1 - P) n (1 - H)$$

La validez general de la teoría del oligopolio de Stigler ha sido puesta en duda en diferentes ocasiones, como ocurre con los trabajos de McKinnon y Yamey⁴⁵. Este último resalta el hecho de que toda la teoría se podría resumir en el hecho de que la posibilidad de reducciones secretas de precios que sean beneficiosas para la empresa, depende del grado de variabilidad de las participaciones de mercado de las empresas. A partir de aquí, se afirma que si algún oligopolista calcula la ventaja de reducir el precio, también se dará cuenta de que los demás pueden alcanzar la misma conclusión, y, de hecho, existirá una determinada probabilidad de que ello ocurra. Por lo tanto, tendrá que calcular el efecto agregado de todos los incorformistas. Habrá, pues, una causa de la detección de las reducciones secretas de precios dependiente de la variabilidad en las participaciones de mercado, pero también será función del número de oligopolistas que no respetan el precio, cuyo cálculo la teoría no hace referencia. No existe ningún argumento que explique la racionalidad del hecho de que exista un grupo de oligopolistas que se adhiere al precio de coalición y otro que pretenda comprometerse a efectuar reducciones secretas.

Para terminar este apartado quisiera recordar que este tipo de análisis que pretende descubrir el posible comportamiento de los oligopolistas ante un acuerdo de coalición, ya había sido desarrollado

44. Este aspecto fue analizado en mi artículo, "El comportamiento teórico de los Índices de Concentración: Un ejercicio de aplicación a la industria española", *Cuadernos de Economía*, 1979.

45. R.I. McKinnon, "Stigler's Theory of Oligopoly: A Comment", *Journal of Political Economy*, 1966. B.S. Yamey "Notes on Secret Price-cutting in Oligopoly" en M. Kooy (ed.) *Studies in Economic History. Essays in Honour of H.M. Robertson*, McMillan, 1972.

mucho tiempo antes por Stigler⁴⁶, concretamente en 1949, al hacer un conjunto de precisiones en torno al sistema de fijación de precios a partir de un punto básico y su estabilidad. Concretamente, se refería a las causas que provocan el desplazamiento de una empresa fuera de su propio mercado con el fin de obtener clientes ante un debilitamiento de su demanda. Puede suceder que las empresas del mercado receptor no opongan resistencia si su situación es favorable, manteniéndose los precios determinados por la solución colusiva existente.

ESTRUCTURA Y CONDUCTA DEL MERCADO

Una de las mayores preocupaciones en la obra de Stigler ha sido el llegar a delimitar la relación entre determinados aspectos de la estructura de mercado y la conducta real que de ella se deduce. Aunque como ya hemos señalado, no se le puede encasillar en la corriente de pensamiento en el campo de la Organización Industrial que tiene como objetivo el análisis de la relación estructura-conducta-funcionamiento, lo cierto es que repetidamente desarrolla estudios empíricos para comprobar y, en su caso, criticar las consecuencias que se derivan de determinadas relaciones de este tipo.

En este sentido, una parte de su libro *Capital and Rates of Return in Manufacturing Industries*⁴⁷ se dedica al análisis de la posible correlación entre concentración y beneficios, aunque también se aborda el problema de las causas que provocan los cambios en la tasa de inversión. Sobre esta última cuestión, Stigler llega a la conclusión que a corto plazo la demanda del producto es la causa básica de la variación en la inversión y a largo plazo es la tasa de beneficios la que juega un papel primordial, lo que, en definitiva, parece una consecuencia lógica.

En cuanto a la relación entre la concentración y la tasa de beneficios, este trabajo constituye una de las primeras investigaciones que se produjeron después de que Bain⁴⁸ determinara cuarenta y dos industrias manufactureras americanas. Partiendo de una tasa de beneficios correspondiente a la tasa de rendimiento medio después de impuestos sobre el valor del activo total de la totalidad de industrias americanas, Stigler llega a la conclusión de que la correlación positiva entre

46. G.J. Stigler, "A Theory of Delivered Price Systems", *American Economic Review*, 1949. Reproducido en *The Organization of Industry*. op. cit., supra (22).

47. G.J. Stigler, *Capital and Rates of Return in Manufacturing Industries*, Princeton University Press, 1963.

48. J. Bain, "Relation of Profit Rate to Industry Concentration, American Manufacturing 1936-1940" *Quarterly Journal of Economics*, 1951.

estas dos variables sólo se produce en determinados años. A la vez pone en guardia a los que realizan trabajos de este tipo en relación a la medición de la tasa de beneficios⁴⁹. Efectivamente, hay que tener en cuenta el fenómeno de la inflación que repercute en las industrias que poseen activos relativamente duraderos o con un alto grado de envejecimiento, frente a las que sus activos gozan de las características opuestas, cuyos beneficios estarían infravalorados con respecto a los de aquellas. Otro aspecto sería los gastos de investigación y publicidad, cuyos rendimientos se prolongan durante un conjunto de periodo en que se realizan. Por último, hay que precisar que en las sociedades pequeñas que están regidas por sus propietarios, estos tienden a aumentar sus salarios a costa de un beneficio menor, para ver limitada la imposición de sociedades. Al acatar este sesgo, Stigler eliminó las pequeñas empresas en su observación.

Poco tiempo después, desarrollaba en un artículo ya comentado sobre su teoría del oligopolio⁵⁰, otro intento de relacionar concentración y beneficios para diecisiete industrias altamente concentradas, a las que se podía aplicar no sólo el coeficiente de concentración de las cuatro mayores empresas, sino también el índice de Herfindahl. Su conclusión es que para el periodo 1953-1957 en los EE.UU. no existía dicha relación, si la participación de las cuatro mayores empresas era menor del 80% y el índice de Herfindahl menor de 0,250. Es interesante destacar que Brozen⁵¹ volvió a hacer la misma aplicación para el periodo 1962-1966, lo que puede producir ciertas sorpresas a los que aplican una concepción tradicional al estudio de los problemas del oligopolio.

En este apartado habría que destacar también la preocupación de Stigler por discutir las aproximaciones que se han hecho para determinar la influencia de la concentración sobre los procesos inflacionarios. El principal detonante fueron las sucesivas aportaciones de Means, quien formuló la teoría de los precios administrados, según la cuál estos precios se mantienen constantes durante un determinado periodo de tiempo y para un conjunto de transacciones, al contrario de los precios de mercado que fluctúan en base a la oferta y la demanda. Stigler con su estilo tradicional afirmaría en su primera aportación fun-

49. Estas sugerencias también las desarrolla en el Capítulo 13, "A Note on Profitability, Competition and Concentration" de su obra *The Organization of Industry*, op. cit., supra (22).

50. G.J. Stigler, "A Theory of Oligopoly", op. cit., supra (42).

51. Y. Brozen, "The Anti-Trust Task Force Deconcentration Recommendation" *Journal of Law and Economics*, 1970.

damental a este problema publicada en 1962⁵², que aunque los gatos puedan tener muchas vidas, las teorías económicas con mucha suerte solo tiene una. Pues bien. Means fué doblemente afortunado. Ya que su primera aportación se produjo en los treinta, época en la que es conocida la preocupación por la rigidez de precios y el oligopolio estaba muy en boga, volviéndose a repetir en la de los cincuenta gracias al Kefauver Committee y algunos economistas como Galbraith, aunque ahora con una participación profesional muy limitada, como nos recuerda Stigler. El propio Means fue encargado por dicha Comisión para constatar si la inflación a partir de 1955 era causada por el aumento de los precios administrados. Sus resultados fueron afirmativos.

Aunque la crítica ya se desarrolla en este artículo, Stigler junto con Kindahl publicaron en 1970⁵³ una obra, que constituye una pieza importante de su absoluta dedicación a la investigación empírica, y en la que se analiza el comportamiento de los precios en el sector industrial. Rechazan la utilidad del índice oficial de precios al por mayor publicado por los organismos del censo y utilizado por Means, al no recoger todas las fluctuaciones existentes en los auténticos precios de las transacciones, ya que entre otras cosas no tienen en cuenta los descuentos. La aplicación se hizo sobre los precios de setenta grupos de bienes con cierta tendencia a los sectores concentrados, incluidos los bienes que según Means gozaban de precios administrados. Su determinación se hacía mediante encuesta. La conclusión fue que los precios reales de las transacciones son más flexibles que los oficiales y que se comportan procíclicamente como cabría esperar, es decir, al alza en las expansiones y a la baja en las recesiones. En este sentido, la rigidez de precios en épocas de contracción observada por Means sería refutada.

No obstante, el tema fue y ha seguido siendo polémico⁵⁴, por la discusión que comporta a nivel de estricto análisis empírico. Efectivamente la controversia en la que han vuelto a participar Stigler y Kindahl, sobre la forma como se han utilizado los datos relativos a los precios, sería un claro ejemplo⁵⁵. Así Means observa su interés por el comportamiento de los cambios en los precios relativos, mientras que

52. G.J. Stigler, "Administered Prices in Oligopolistic Inflation", *Journal of Business of the University of Chicago*, 1962. Reproducido en *The Organization of Industry*, op. cit., supra(22).

53. G.J. Stigler y J.K. Kindahl, *The Behavior of Industrial Prices* Columbia University Press, 1970.

54. Una visión panorámica de esta polémica se encuentra en J.F. Weston y S.H. Lustgarten, "Concentration and Wage-Price Changes" en H. Goldschmid y otros (eds.). *Industrial Concentration...*, op. cit. supra (34).

55. Nos estamos refiriendo a G.C. Means, "The Administered Price Thesis Reconfirmed" *American Economic Review*, 1972 y G.J. Stigler y J.K. Kindahl, "Industrial Prices, as Administered by Dr. Means" *American Economic Review*, 1973.

afirma que Stigler y Kindahl se refieren a cambios absolutos. De todas formas, los problemas empíricos no agotan el interés por el tema, ya que de hecho se está planteando una cuestión fundamental, es decir, el análisis de una de las posibles causas de la inflación. En este sentido, la tendencia a la concentración que han seguido los sectores industriales podrían haber favorecido una disminución de la competitividad de precios, favoreciendo el proceso inflacionario. No es de extrañar, que dada la opinión de Stigler y la Escuela de Chicago sobre la importancia y estabilidad de las situaciones de monopolio expuestas al principio de este artículo, así como la influencia decisiva de los aspectos monetarios de la inflación, nuestro Premio Nobel tomara cartas en el asunto.

* * *

A modo de apéndice, quisiéramos terminar este trabajo refiriéndonos brevemente a algunos aspectos del significativo interés demostrado por Stigler sobre determinadas circunstancias propias de la vida académica e investigadora. En su obra *The Intellectual and the Market Place and Other Essays*⁵⁶, recoge una serie de escritos breves correspondientes a diferentes periodos que en su mayoría reflejan esta preocupación. Así uno de ellos trata de la forma como deben enfocarse las respuestas a los exámenes que se basan en la opción verdadero o falso. En otro capítulo, observa la importancia de la especialización, afirmándonos que: “el individuo que intenta estudiar la totalidad de una ciencia o disciplina se le considera un popularizador (“periodista”) o incluso un charlatan, pero definitivamente no se le considera un estudioso creativo. Es notorio que cuando una persona combina dos especialidades diversas, los miembros de cada especialidad reconocen que esta persona es una eminencia sólo en la especialidad en la que no están familiarizados” (p.11) . Más adelante, nos ofrece una descripción precisa de la labor que debe realizar el profesor: “El buen profesor es una persona misteriosa y sin embargo, debemos conocer su caracter antes de prescribir su preparación. En mi opinión, el buen profesor no se distingue por la amplitud de sus conocimientos, por la lucidez de sus exposiciones o por las reacciones inmediatas de sus estudiantes. Su tarea fundamental no es ofrecer información, ya que en este papel es incomparablemente inferior a la letra escrita. Su tarea es avivar la chispa de la genuina curiosidad intelectual y estimular la conciencia del estudioso, para comunicarle la gran aventura y el honroso comportamiento que supone la búsqueda de conocimiento... A este fin, las características fundamentales del buen profesor son la competencia y la vitalidad intelectual” (p. 14).

56. Op. cit, supra (7).

Más recientemente Stigler ha dedicado especial atención al análisis de la calidad relativa de los trabajos de investigación en economía. En un primer artículo publicado en 1975 en colaboración con Friedland⁵⁷ se ocupa de describir las características de los estudios doctorales en nuestra disciplina. Observan, por ejemplo, que a partir del hecho de que los doctorados citan menos a la teoría monetaria y fiscal que a la teoría de los precios, se puede concluir que ésta ha alcanzado un grado de madurez mayor. Otros detalles de interés se refieren a la labor desarrollada después de recibir el título de doctor. Por ejemplo, una tercera parte de los titulados no habían escrito un sólo artículo después de quince años de terminar sus estudios, lo que demuestra que los que vivimos en otras latitudes no debemos desesperar. La producción de artículos por toda la profesión sería de uno por economista cada veinte años.

Recientemente, ambos autores han publicado otro trabajo⁵⁸ en el que haciendo gala de las posibilidades del análisis empírico, pretenden averiguar la calidad de los investigadores en nuestra disciplina por la frecuencia en que son citados por sus colegas. Partiendo de una muestra de artículos extraídos del *Index of Economic Journal* para los periodos 1886-1925 y 1925-1969, llegan a la conclusión de que el economista más citado en el primer periodo fue Fisher y en el segundo Keynes. Por otra parte, se preguntan por la relación que puede existir entre el número de páginas de libros y revistas escritas por un autor y las veces que es citado por otros colegas. Las conclusiones son, en primer lugar, la naturaleza transitoria de la práctica de citar un trabajo. Es decir, la paternidad es ignorada pronto, hay que observar que existen pocos conceptos que se designan por el nombre del que los formuló. La caja de Edgeworth, la optimalidad paretiana y la teoría keynesiana estarían entre las excepciones. En segundo lugar, el volumen de trabajo publicado no está muy correlacionado con la frecuencia que es citado un autor, lo que permite afirmar que la calidad es precisamente la causa de este hecho.

57. G.J. Stigler y C. Friedland, "The Citation Practices of Doctorates in Economics", *Journal of Political Economy*, 1975.

58. G.J. Stigler y C. Friedland, "The Pattern of Citation Practices in Economics", *History of Political Economy*, 1979.

BIBLIOGRAFIA DE STIGLER CITADA EN ESTE ARTICULO

- STIGLER, G.J. (1946). "The Economics of Minimum Wages Legislation", *The American Economic Review*.
- (1947), "The Kinky Oligopoly Demand Curve and Rigid Prices", *Journal of Political Economy*. Reproducido en G.J. Stigler y K.B. Boulding, (1951c)
- (1949), "A Theory of Delivered Price Systems", *The American Economic Review*. Reproducido en G.J. Stigler (1968).
- (1950 a), "Capitalism and Monopolistic Competition, a discussion", *The American Economic Review*.
- (1950 b), "Monopolistic Competition in Retrospect" en *Five Lectures on Economic Problems*, McMillan. Reproducido en G.J. Stigler (1968).
- (1951 a), *Production and Distribution Theories*, McMillan.
- (1951 b), "The Division of Labour is Limited by the Extent of the Market", *Journal of Political Economy*. Reproducido en G.J. Stigler (1968).
- y BOULDING, K.B. (Eds) (1951 c), *Readings in Price Theory*, Richard D. Iewin. Traducción castellana de Ed. Aguilar. 1963.
- (1954), "The Economist Plays with Blocs", *The American Economic Review*.
- (1955), "Mergers and Preventive Antitrust Policy", *University of Pennsylvania Law Review*. Reproducido en G.J. Stigler (1968).
- (1958), "The Economies of Scale", *Journal of Law and Economics*. Reproducido en G.J. Stigler (1968).
- (1961), "The Economics of Information", *Journal of Political Economy* Reproducido en G.J. Stigler (1968).
- (1962), "Administered Prices in Oligopolistic Inflation", *Journal of Business of the University of Chicago*. Reproducido en G.J. Stigler (1968).
- (1963 a), *The Intellectual and the Market Place and Other Essays*, McMillan.
- (1963 b), "Information in the Labour Market", *Journal of Political Economy*. Reproducido en G.J. Stigler (1968).
- (1963 c), *Capital and Rates of Return in Manufacturing Industries*, Princeton University Press.
- (1964 a), "The Tactics of Economic Reform", *Graduate School of Business, University of Chicago, Selected Paper no 13*. Reproducido en G.J. Stigler (1975 a).
- (1964 b), "A Theory of Oligopoly", *Journal of Political Economy*. Reproducido en G.J. Stigler (1968).

(1965 a), *Essays in the History of Economics*, The University of Chicago Press.

(1965 b), *Discurso Presidencial* pronunciado en la Reunión Anual de la American Economic Association. Reproducido en G.J. Stigler (1975 a).

(1966 a), *The Theory of Prices*, McMillan, 3a Edición. Traducción castellana de Ed. Revista de Derecho Privado. 1968.

(1966 b), "The Economic Effects of Antitrust Laws", *Journal of Law and Economics*. Reproducido en G. J. Stigler (1968).

(1968), *The Organization of Industry*, Richard D. Irwin.

y KINDAHL, J.K. (1970), *The Behavior of Industrial Prices*, Columbia University Press.

(1971), "The Theory of Economic Regulation", *Bell Journal of Economics and Management Science*. Reproducido en G.J. Stigler (1975 a).

(1972), "The Process of Economic Regulation" *Antitrust Bulletin* 17. Reproducido en G.J. Stigler (1975 a).

y KINDAHL, J.K. (1973). "Industrial Prices, as Administered by Dr. Means", *The American Economic Review*.

(1975 a), *The Citizen and the State, Essays on Regulation*, The University of Chicago Press.

y FRIEDLAND, C. (1975 b), "The Citation Practices of Doctorates in Economics", *Journal of Political Economy*.

(1976 a), "The Successes and Failures of Professor Smith", *Journal of Political Economy*

(1976 b), "Do Economists Matter?" *Southern Economic Journal*

y BECKER, G.S. (1977), "De Gustibus non est Disputandum", *The American Economic Review*.

y FRIEDLAND, C. (1979), "The Pattern of Citation Practices in Economics", *History of Political Economy*.